Persuasiune si Manipulare

Prin **persuasiune** înţelegem acţiunea de a convinge intr-un mod sau altul pe cineva sa facă sau sa aleagă un lucru.

Persona care ia decizia o face de multe ori pe baza altor tipuri de argumente decât cele logice sau cele logico-corecte,fiind convinsa de „necesitatea” sau „importanta” aparenta a acţiuni sau lucrului respectiv.

In acest sens putem spune ca **reclamele sunt persuasive**. Ni se spune zilnic,in fel si chip,ca ne trebuie un telefon mobil,un anume detergent ,un anume medicament,produs cosmetic,o caseta s.a.,dar nu ni se demonstrează cu argumente acest fapt.

Ce ne spun reclamele?Intr-o forma simpla,directa,făcând apel cel mai adesea la trebuinţele si la sensibilitatea noastră,ni se recomanda sa consumam ceva. Uneori insa reclamele **nu argumentează** ideea de a consuma acel produs;se întâmpla ca ele sa contina si **greşeli logice** regretabile.

De exemplu,ni se spune ca:

- XXX protejează împotriva cariilor pentru ca gustul sau durează foarte mult.(Este evident ca nu gustul ne protejează dantura.)
- YYY oferă un salariu pe viata timp de 25 de ani.(De ce 25 de ani este totuna cu viata?Daca trăim mai mult?)
- Trebuie sa bem ZZZ pentru ca un hot a furat originalul si noi îl putem găsi consumând mai multa băutura răcoritoare.(Daca fost furat originalul,oare ce suntem invitaţi sa bem?)

Alteori ni se dau îndemnuri nepoliticoase de tipul:

Nu privi aici casca ochi când cumperi!

Indemnul este lansat din partea unor organisme de protejare a consumatorilor. Este drept,greşeala lor nu este de argumentare,ci de adresare,denotând lipsa de respect pentru consumator. Reclama are insa efecte persuasive.

Se spune ca trăim intr-o perioada de explozie informaţionala,ca informaţia ne asaltează,fie ca vrem,fie ca nu vrem. A înţelege caracterul persuasiv al reclamelor face parte dintre instrumentele noastre de protecţie împotriva comunismului,a proastei calitati,a modei cu orice preţ,a subjugări noastre de către producătorii de bunuri (alimente,de vestimentaţie,de divertisment in general).

Prin **manipulare** înţelegem acţiunea dea influenta prin mijloace specifice opinia publica, astfel incit persoanele manipulate sa aibă impresia ca acţionează conform ideilor si intereselor proprii. In realitate insa ele preiau o părere (argumentare,idee,evaluare)care nu le aparţine,ci le-a fost indusa prin diferite mijloace.Iata câteva exemple:

a)Ziaristul care face un comentariu este foarte cunoscut.I se preia punctul de vedere pentru ca este faimos,sau este de la un ziar sau de la o revista de prestigiu. Este la moda. Aceasta situaţie poarta numele de efect de prestigiu al mass-mediei.

b)Ni se spune ca majoritatea oamenilor cred lucrul respectiv. Noi nu vrem sa fim mai prejos;nu avem tăria unei opinii separate. Este vorba de forţa opiniei majoritare.

c)Ni se spune ca părinţi au idei învechite. Tinerii ştiu ce vor. Noi suntem tineri si nu putem fi de acord cu cei bătrâni. Este vorba de folosirea unor mecanisme sau trasaturi psihologice pentru a obţine efectul dorit (de cele mai multe ori alegerea unor produse).

Manipularea mai poarta si numele de **‚violenta simbolica'** .Nu suntem bătuţi, bruscaţi,forţaţi sa credem sau sa facem ceva. Cunoscându-ni-se felul de a fi,specificul vârstei sau alte particularitati, putem fi determinaţi sa credem ceea ce o persoana sau un grup de persoane si-a propus sa ne facă sa credem. Daca am fi întrebaţi cine ne-a influenţat, am răspunde cu mândrie ca nimeni. Pe asta mizează si cei care ne manipulează. Pe hotatarea noastră de a nu ne lăsa ‚duşi de nas', de a crede ceea ce vrem noi sa credem. Din nefericire insa, in manipulare suntem aduşi in situaţia de a vrea ceea ce au hotărât alţii ca trebuie, astfel incit ei sa-si atingă scopurile.

Ce este de făcut,cum trebuie sa procedăm pentru a rezista persuasiunii sau manipulării?

1. Cereţi argumente.Intrebati sau întrebaţi-va singuri de ce oare?
2. Analizaţi logic argumentele pe care le primiţi.
3. Încercaţi sa produceţi contraargumente. Daca aţi reuşit ,cantariti-le si vedeţi daca sunt sau nu contradictorii.
4. Nu va grăbiţi sa decideţi, dar nici nu taraganiti la nesfârşit luarea unei hotărâri.
5. Sfătuiţi-va cu o persoana a cărei putere de decizie o apreciaţi.
6. Sfătuiţi-va cu o persoana in care aveţi încredere,chiar daca nu ştie multe lucruri in domeniul respectiv. Ea va cunoaşte opţiunile,valorile si trebuinţele si se poate ‚pune in pielea voastră'.
7. Căutaţi cazuri asemănătoare. Istoria se repeta,deşi mulţi considera ca n-ar trebui sau ca nu este aşa.
8. Nu toţi cei care va sfătuiesc sa faceţi ceva vor sa va manipuleze.
9. Nu toţi care va determina sa faceţi ceva au si de câştigat de pe urma acestui fapt.

10. Rareori părinţi va vor răul. Nu-i suspectaţi de manipulare. Daca totuşi o faceţi,convingeţi-va prin toate mijloacele ca aşa este. Discutaţi cu ei deschis asemenea probleme.